# 保险公司演讲稿锦集4篇

来源：网络 作者：沉香触手 更新时间：2025-05-14

*保险是一个汉语词语，拼音是bǎoxiǎn，英文是Insurance或insuraunce，本意是稳妥可靠保障;后延伸成一种保障机制，是用来规划人生财务的一种工具，是市场经济条件下风险管理的基本手段，是金融体系和社会保障体系的重要的支柱。以下...*

保险是一个汉语词语，拼音是bǎoxiǎn，英文是Insurance或insuraunce，本意是稳妥可靠保障;后延伸成一种保障机制，是用来规划人生财务的一种工具，是市场经济条件下风险管理的基本手段，是金融体系和社会保障体系的重要的支柱。以下是小编收集整理的保险公司演讲稿(锦集4篇)，仅供参考，希望能够帮助到大家。

**保险公司演讲稿1**

尊敬的各位领导，各位评委：

大家好!

我是\_\_今年45岁，研究生毕业曾任某保险公司人秘科长、副经理、经理现任公司综合部经理

从部队退伍后，金融企业是我认定的行业，在座的各位也是最亲密的同仁、朋友。在保险行业工作的20多年中，各位领导和同志们给了我莫大的关心和帮助，使我从一个对保险工作不太熟悉的青年，到现在成长为领导干部。我深深地感到，个人的每一点成长、进步，都得益于我们行业的良好氛围和环境;体现了领导和同志们对我的厚爱和关心。在市公司这个大家庭里工作，感觉踏实，也很温暖。是对公司这个大家庭的热爱，激发了我竞争副经理的勇气;是因为有了你们——在座各位的支持，才树立了我竞争副经理的信心。特别是现在的市公司，政通人和、心齐气顺。在这样的一种氛围里工作，有这么好的工作环境，没有理由不好好工作，没有理由不再拼上几年。

今天站在这里，首先，感谢大家给我提供了展示自我和施展才华的舞台!我将珍惜这次提高自己、锻炼自己的机会，勇敢地走上台来，接受大家的评判。今天参加竞争上岗。对我个人来讲，这不仅是一次竞争，更是一次对自己的检验、学习和锻炼。下面我就把自己竞争副经理的一些想法，向各位领导和同志们汇报一下。

我的任职优势有这样几点：

一、对人保事业有着血浓于水般的感情。

我从事保险业二十多年，可以说，我的青春，我的苦乐，我的荣辱，都与人保二字息息相关，我以我是人保一员而感到自豪和骄傲，我愿为人保事业的发展，无私奉献我的一切，渴望在更大的空间里，施展才能，为人保事业的大厦添砖加瓦。二十多年刻骨铭心的保险情结，给了我一种勇往直前的精神力量，也是我成就事业的基础，更何况我对人保事业的爱，是如此的专一和执着。

二、对保险事业有着强烈的开拓进取创新的欲望。

我一直认为，保险业充满了挑战和机遇，从事这样的事业，因循守旧，谨小慎微，畏缩不前，只能因无所作为而淘汰。因此，无论在什么样的岗位上，我都不甘平庸，敢为人先。20\_\_年4月产、寿险分设，我主持做好了一家分两家的工作，我由人保公司经理，任人保财产保险公司经理。职级未变，但管理面小了。我正确对待，担子轻了，任务不能减轻。我审时度势，提出了“巩固基础，加快发展，进入新世纪腾飞”的中长期规划，全部得以实现。公司业务由分设前的余万元，到20\_\_年突破万元大关，增长近倍。尤其是进入新世纪的三年里，净增保费万元，年均增长率达。20\_\_年底实现保费收入万元，同比增长，人均保费万元，实现利润万元，人均利润万元，位居全市六县(市区)之首，实现了跳跃式发展。

三、对保险工作有着丰富的实践经验。

我从保险业务员做起，至今已有年，在领导岗位已经工作了年，其中，在县副经理岗位年，在县经理岗位年，可以说保险业务的方方面面，了熟于心，业务再错综复杂，也能应对自如。作为一线展业的基层公司，业务开展的成功与否，相当程度上依赖与保户之间的亲和力，靠的是较强的协调能力、社交能力、公关能力。年肥城化肥厂甲酸项目国家立项，面对如此黄金保费资源，各家保险公司纷纷亮出极富诱惑力的优惠条件。我上联市公司，下让业务员全方位跟踪服务，并且调动一切力量进行公关社交活动联络感情，经过市、县两级公司上下联动，力挫群雄，终于获得首席承保人的资格，成功签订了企财险业务保费达万。在着力塑造人保企业外部形象的同时，公司与政府、政府机构、新闻媒体建立了良好的公共关系，为业务的发展奠定了坚实的基础。

四、坚持党性原则，做到清正廉洁，克已奉公，以身作则。

我坚信“已身不正焉能正人”的信条，一言一行都能起到垂范作用。在领导班子建设上，注重加强团结，发挥群体作用;在处理人际关系上，严于律己，宽以待人;在业务发展上，强调开拓进取，服务创新;在经营管理上，遵章守规，合法经营;在队伍建设上，鼓励学习，全面提升员工整体素质;在工作岗位上，吃苦在前，享乐在后，多年如一日，每天早晨提前一个多小时上班，从未休过一个节假日、双休日。我自知不是科班出身，初始学历不高，所以就不断的进行再学习，努力的充实自己，提高自己，除了坚持学习业务知识外，年专业毕业后，又相继参加了研究生班的学习，并且鼓励全体员工积极参加各种形式的学历学习，努力创造学习型企业。截至我离开肥城市公司时，已有%的员工拿到了国家承认学历的专本科证书。

六、有市公司机关工作经历。

20\_\_年市公司调我任综合部经理。和大家一道为市公司做了大量工作，为领导和同志们搞好服务。参与组织了“众人推车爬坡”、“保持共产党员先进性教育”等活动，均取得了较好效果。工作中，与大家结下了深厚的友谊，较全面地熟悉了市公司的情况，为做好市公司个方面的工作打下了坚实基础。

以上择其要点谈了自己的任职优势，下面再向各位介绍一下自己任职后的设想。

一、有信心有能力当好助手，做好参谋。

我相信凭自己多年积累的基层工作经验和市公司经历，能为领导的决策提供有价值的参考。职务高低不重要，但思想上要树立主人公的观念，以全局为重，以事业为重，敢言，直言，能言，善言，将自己的聪明才智毫无保留的贡献出来，不计较个人名利的得失，不当摆设。

二、充分发挥自己公关社交协调能力的特长，将自己的成功经验，推广到各个部门。

力争在较短时间内，使自己尽快完成角色的转换，协助分公司领导打开公司工作局面，全面提升市公司业务业绩。职务上去，人要下去，我会经常深入基层和业务一线，加强调查研究，找准问题关键，采取切实可行措施，力争在较短的时间内打开工作局面。

三、摆正自己的位置，甘当配角，当好配角。

在工作中，我会注意维护主要领导人的威信，全力支持公司领导班子成员工作，拉偏套，使正劲。做到“三个服从”，即个性服从党性，感情服从原则，主观服从客观。做到服务不欠位，主动不越位，服从不偏位，融洽不空位。让领导放心，群众满意。

**保险公司演讲稿2**

尊敬的各位领导、各位评委、各位同仁：

大家好!

作为副总经理，首先要摆正位置，正确处理好正职和其他副职的关系，既要尊重领导，顾全大局，又不能事事依赖、胆怯盲从，唯唯诺诺。其次，按照分工，明确自身职责，坚持集体领导下的分工负责，创造性的开展工作。

1、当前在人保公司内部，要积极推进观念创新和机制创新，树立“以人为本”的管理思想和“以市场为导向，以客户为中心”的经营理念。作为来自基层经营单位的负责人，更要充分认识到人才的重要性，要提请总经理室关注员工的合理要求，为员工设计职业生涯，能让员工根据自身特点选择发展道路，要引导员工树立正确的市场观念和竞争观念，有市场才有繁荣，有竞争才有进步，但市场不相信眼泪，竞争不同情弱者。要将以产品为中心的推销观念转变到以客户为中心的营销观念上来，充分满足不同层次客户的个性化需求。要积极适应现代企业制度的要求，建立民主科学的决策机制、高效有序的运作机制、规范严格的监督约束机制和科学合理的激励机制，提高公司运行效率，降低公司运营成本。

2、在认真分析地区、地区，乃至的现状，找差距，找问题，就分管的工作制定出详细的计划，明确目标。在业务发展上，要抓住非车险业务发展，积极实施差异化的经营策略，大力发展以责任险为龙头的新险业务、以家财险为主体的分散性业务和以工程险为代表的高风险业务，重点抓好个体私营经济保险服务和“第三领域”保险业务，为业务发展培育新的增长点。在营销管理上，要强化营销观念，制定五、培训能力。从事理赔主管工作5年来，先后对县市区理赔人员进行了5次培训，培训的内容既有一般的实务与操作，也有疑难问题的处理、调查的方法与技巧和理赔话术等深层次的培训，通过这些培训，也提升了自己的培训能力。中介代理部作为销售管理部门，培训也是必不可少的，这将有助于我辅助中介代理部经理做好各种培训工作。

3、熟练的计算机操作和业务系统使用能力，有利于做好信息统计和银保通系统的推广应用和使用指导。

如果我这次能够竞聘成功，不会辜负各位领导和同仁的信任，我会认真做好以下几方面的工作，真正当好中介代理部经理的助手和参谋：

一、加强对中介代理各方面的业务学习，以最短的时间实现由业务管理人员到中介管理人员的角色转变。

二、协助中介部经理组织和制定全年中介代理发展规划和年度销售计划。协助中介部经理组织和制定业务推动方案，为县市区支公司的中介代理业务提供销售支持，辅助中介部经理督导各县市区公司中介代理业务目标的达成。

三、协助中介部经理做好中介理财经理队伍建设和专管员队伍建设，辅助经理做好人力培训工作，保持两支队伍的稳定和持续扩展，以此保证中介业务的持续发展。

四、协助经理做好中介销售渠道维护工作和渠道拓展工作，与各销售渠道保持良好的合作关系，提高销售渠道的产能。

五、做好银保通系统的推广应用和使用指导，保证银保通系统的正常运行。

六、做好行政综合管理、信息交流和统计管理工作，为中介工作的顺利开展提供后援支持和服务。

尊敬的各位领导，优秀的`事业同仁，今天的竞聘为我提供了人生奋斗的舞台，我要以此为契机，去奋斗、去拼搏，在公司的发展中实现自己的人生价值，实践也必将证明这一点。

**保险公司演讲稿3**

　　尊敬的各位领导、各位伙伴：

　　大家（早上）好！

　　保险业属于服务行业，而在服务行业里客户就是上帝，只有留住客户、发展客户，公司和企业才能生存和延续。那么留住客户、发展客户的最佳方式是什么呢？就是为客户提供优质的服务！我记得，在新入司柜员培训课上，讲师就对我们说过，我们中国人寿的客户服务理念是用专业和真诚赢得感动，柜员的岗位职责是以“客户服务“为中心，对客户提供咨询、专业服务并处理各项内部事务。这些理念在这次公司推出的“助飞“方案中，得到了进一步的诠释，而在方案的实践中，我有很深的体会。

　　康宁终身保险是我们中国人寿畅销多年的一款产品。费用低保障高，合同生效180天就可以获得2倍保额的重疾保障，3倍保额的残疾、身故保障，还有非常人性化的豁免责任和附加权益，即缴费期内重疾，免交以后各期保险，保单具有保费自动垫交，减额交情、贷款的功能，因此深得客户的喜爱。俗话说“有病治病，无病防身“。这款产品搭配住院费用医疗保险和意外保险就是一份以健康为主的保障计划，拥有它就象拥有一张安全网，一举几得！我和营销伙伴这段时间搭配拜访客户，主推的就是以这款保险为主组合的保障计划。

　　在拜访的过程中，我是真的体会到了，销售是从拒绝开始的。每一个客户，似乎刚开始接触到保险销售人员的时候，心底都是怀着抗拒的心理的。我陪同的营销伙伴小a是一个很健谈的女孩子，文学、经济、政治等她都能与客户侃侃而谈。但是销售保险并不只是能说就行的事，还有很多的拒绝和突发事件。

　　有一个客户，是小a在美容院做美容的时候认识的。当时两个人聊得很开心，小a了解到她离婚了，自己是服装店的老板，挺有经济实力，并且她自己只有简单的社保还没有买过任何商业保险，走的时候小a告诉她自己是保险公司的，还给了她一张名片。当时，她也递上了自己的名片还笑着说，其实我自己也有这方面的考虑，要小a有空给她打电话。小a一阵高兴，当时就把她写在客户档案卡上，还列为了自己的准客户。回家当晚就根据了解的情况做了康终的计划书，第二天早会结束后就打电话约见她，她说忙没时间。后面好几次打电话给她，电话里她都以各种理由拒绝见面。奇怪了？既有经济实力又有保险意识的准客户，就这么没有了，是她在耍自己吗？她看着不像那样的人啊？小a想不明白，但又觉得不甘心，不能就这么轻易的放弃了。于是后面小a经常发短息给她嘘寒问暖，并一再强调不会占用很长时间，只是让她了解下有关保险的常识，如果听完之后，觉得不错，可以考虑，将提供给她最满意的服务，如果不满意，那也没有关系，两个人就当交个朋友……功夫不负有心人，也许是小a的真诚感动了她，在第十六次电话给她的时候，她竟然同意见面了。当时公司刚推出“助飞“方案，希望我们业管部门和销售部更好的合作。小a很高兴的跑来告诉我这个情况，我们分析后一致觉得客户买保险的可能性比较大，觉得要趁热打铁，第一次见面就要看准时机尽快促成。于是，我和小a决定一起去拜访的这个有些神秘的客户。

　　她打开门后，看见我们，居然微笑着请我们进去，还很热情的给我们泡茶喝。我们更纳闷了，她真的不像那种欺骗玩耍他人的人。喝茶的时候，我们这才知道其中原委。原来，她离婚后就和自己爸妈住在一起，他爸爸不相信保险，不喜欢保险业务员，所以她今天也是趁她爸妈去亲戚家要下午五点才回，这才同意约见我们的。问其中缘由，她笑着没有回答。我又问她，那你怎么就相信保险相信小a呢?她说，她知道是中国人寿60周年诞辰，如果真是骗人的，怎么可能存在这么久，对小a这是这段时间的观察和体会觉得小a为人真诚。

　　小a拿出准备很久的计划书，为她介绍起来，她时而点头时而提问，小a都很专业的给予回答。我看时机成熟了就示意小a让她签字。她签字了。小a长吁一口气，没想到这么顺利，即使她强忍着，我也能看出她很高兴。一看时间快到2点了，她热情留我们在家吃点家常饭，把冰箱里的饭菜热乎了一下，我们就吃了起来。

　　突然门铃响了，她开门，叫了一声“爸“，说怎么这么早回来了。谁也没有想到她爸爸竟然提早回家了。他爸问，他们是？生意上的朋友。

　　但是茶几上来不及收藏的文件…显目的中国人寿的标志，没有逃过她爸的眼睛

　　她爸，高分贝的声音，吼道，说了，不准带保险人员回来，你还带，你想气死我是不是…保险都是骗人的，你们给我走…

　　我们两个第一次遇到这种场景有点吓懵了，看他年纪较大了，怕激怒他，不敢乱说话。她赶紧扶着她爸进卧室。然后出来很抱歉的跟我们说要我们先回去，保险的事情先放一放，她爸爸身体不好，有高血压。听说有高血压，我们更加不好说话了。

　　路上，小a忧心忡忡说，哎，要是我们不留下吃饭就好了。这个单恐怕签不成了。

　　后来经我多次的沟通，她安排了我和她爸见面了。原来她爸爸曾在其他保险公司买过年交五万、五年交的投资型的保险，当时被业务员误导交费两年后退了能赚几万，等到退了才知道亏了很多钱。我给他做了很多的解释包括现金价值，还有公司的分红不确定等，还例举了工作中很多的理赔实例，以及保险法的相关条款……她也为她爸介绍了小a的相关情况，让他了解小a为人真诚。

　　就这样，这笔单一波三折最后还是签成了。我们以专业和真诚赢得了客户，心里非常的高兴。现在的保险市场竞争激烈，而保险在人的心中还有许多不良的印象，但是相信专业和真诚永远都是赢得客户的最佳法宝。

　　在以后的工作中，我将继续以专业和真诚的服务理念指导工作，做好自己的本职工作，

　　与营销伙伴互帮无助，携手共飞翔，为引领寿险行业的服务水平，打造“服务精品工程“，为把中国人寿保险股份有限公司建成国际一流寿险公司、为把中国人寿保险(集团）公司打造成国际顶级金融保险集团奠定坚实基础，贡献自己的微薄之力。

**保险公司演讲稿4**

尊敬的各位评委、领导、同志们：

大家好!

今天，我站在这里，面对朝夕相处的领导和同事，心情非常激动。我本着进一步锻炼自己，为县邮政局多做贡献的宗旨，参加邮政保险专柜团队经理竞聘。首先非常感谢各位领导给我这次竞聘、展示自我的机会，为我们提供了一个这么好的竞争平台，让我们可以在这里展现风采。

我叫，于年月出生，人，中共党员，学历。年月参加邮电工作，曾担任过职务。现任。回首过去的年，在领导和同仁们的支持和帮助下，我在工作中一直兢兢业业，任劳任怨，从一个业务新兵逐渐成长为一个有担当、敢反思、珍惜人生价值的责任人，并多次受到表彰：年，受到表彰。

宝剑锋从磨砺出，梅花香自苦寒来。随着这些年的工作历练与学习充电，我的工作经验日见丰富，理论知识日益扎实，人也越来越成熟，已具备较高的业务素质和一定的管理经验，我觉得自己有信心也有能力担任一名邮政保险专柜团队经理，能做好应该履行的职责。

今天我参加邮政保险专柜团队经理竞选，我想自身具有以下特点和优势：

一、具有勇挑重担的信心

要干好一项工作，首先必须热爱这项工作。今天，我能鼓足勇气参加这次竞争，决不是意气用事，也不是心存侥幸，而是自己热爱这项工作，珍惜这次机会，渴望成功、追求进步的真实体现。

二、具有丰富的工作经验

我具备系统的邮政知识、娴熟的业务技能。邮政知识方面，这些年我始终不忘充实自己，坚持干中学、学中干，完善自我，提高自我，无论哪个岗位的工作都是凭着扎实的知识做好，圆满的完成上级领导下达的任务。业务技能方面，年以来的多岗位磨练，练就了我娴熟的业务能力，特别是对经营管理及应用知识有比较全面的掌握。这些，都有利于今后工作的开展。

三、具备严谨的工作作风，认真的工作态度

邮政工作关系到的是国家与群众的财产安全，是一项要求非常严格的工作。来不得半点马虎，严谨的工作作风，认真细致的工作态度是对一个从邮政工作人员的最基本的要求。我始终坚定不移地认为，严谨的工作作风和认真的工作态度同等重要，尤其对于我们邮政行业，更是如此。

要想邮政保险专柜团队经理工作开展的有声有色，仅有优势还不行，还要有自己的工作思路和设想。

一、敬岗爱业，竭诚奉献

作为邮政一员，团结互助是我们每个人敬岗爱业的基本表现，是肩负义不容辞的重大责任。要求邮政人员筑牢团结的思想基础，把整个邮政成员的精力都集中到邮政工作中，智慧都凝聚到开拓进取的事业中，行动都统一到共谋发展步调上，用团结凝聚人心，用团结凝聚力量，用团结创新业绩。用自信、温情、实力、技巧性的营销客户;用热心、细心、耐心、爱心地为每一位客户放心，让他们支持我邮政发展;任何时候都要树立以客户为中心的经营理念，用优质的服务吸引、壮大客户群体，实现经营目的。

二、强化管理，提供业务

(一)加强发展保险，提供业务发展

把发展业务保险作为的龙头业务抓紧抓好。业务保险目前在我局业务收入中所占的比重为%左右，其重要位置显而易见。此项业务要一如既往地坚持过去正确的思路和有效的做法不变，坚持以窗口吸保、职工协保、舆论突破亿元大关。要坚持每月一次的市场调查分析报告制度，随时掌握市场动态和商业银行的政策动向，争取业务发展的主动性和灵活性;通过大力宣传推介各种服务功能，不断调整结构，提高差率，增加收入。

(二)抓好服务，提升竞争力

倡导员工以一丝甜美的微笑，一句温暖的问候，一声真诚的道谢贯穿于存款、结算、汇兑业务的全过程，教育引导大家树立优质服务就是发展的生产力，真正成为客户的贴心人，使客户切实对我行“您身边的银行，可信赖的银行”的服务服务理念感同身受，不断挖掘优质客户，追求精细化贴心服务，不断提升网点的核心竞争力。

(三)抓好培训，提高素质

员工素质的高低直接决定着我行竞争能力的强弱，发展潜力的大小，要加大对员工的学习培训力度，完善覆盖全员的教育培训体系，深入推进岗位练兵，提高教育培训效能。在抓好规定必学的基础上，规范学习内容，丰富学习形式，创新学习载体，本着干什么学什么，差什么学什么、缺什么补什么的原则，有重点、有倾向、分层次地抓好学习，把学习培训抓实抓细抓出成效，使全体员工提高对培训重要性的认识，自觉主动地参与培训工作。

(四)抓好内控，防范风险

通过开展不定期检查和业务复核制度，对业务结合部进行分类全程监督，加强动态分析，完善防错、查错、纠错自控机制，形成以防控“两大风险”为主要目的，以风险管理监控分析为主要手段，以业务复核纠错与数据监控预警为基本方法，以建立健全岗位职责为核心，与党风廉政建设一同推进、一同部署、一同落实，根植于具体业务工作的长效内控机制，形成事前预警规范、事中实时监控、事后纠偏反馈的内控闭合链条，提高每位员工自我管理、自我发现、自我纠偏、自我完善的能力。

说到这，我不禁想起了古希腊学者阿基米德的一句名言：“给我一个支点，我将撬起整个地球!”听起来很夸张，却很有道理。的确，撬动地球需要支点，实现理想需要舞台，展现个人的能力同时需要机遇与平台。在此，我衷心和热忱的希望各位领导、各位评委、同事们能给我这个“支点”，给我一个更加充分发挥自己能力的机遇与舞台，相信我、选择我、支持我。我将带着希望，用信念和知识的双翼，带领中展翅飞翔。

谢谢大家!

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！